

LOS GRUPOS DE PRESIÓN

Esther del Campo

1. Concepto y funciones

Podemos definir a los grupos de presión como aquellos grupos de intereses organizados que no desean de forma directa el control del poder político sino sólo influir o presionar a los centros de toma de decisiones, ya sea en el ámbito del Legislativo o del Ejecutivo y de las diferentes organizaciones y administraciones públicas. Por tanto, se diferencian claramente de los partidos políticos, porque éstos buscan directamente el poder político.

En cuanto a sus diversas estrategias y sus relaciones con el resto de actores e instituciones al interior de un sistema político determinado, éstas varían de forma importante en función de las estructuras políticas y las coyunturas históricas de cada uno de ellos.

Históricamente, ya Tocqueville -en *La democracia en América*-, o el mismo Madison -en *El Federalista*-, así como Lorenz Von Stein -en *Los movimientos sociales en Francia*- y Ostrogorski -en sus estudios sobre *Los partidos políticos*- habían señalado la influencia de estos grupos de intereses en la sociedad. Pero es especialmente la incipiente disciplina de la Ciencia Política norteamericana la que estableció a principios del siglo XX la categoría conceptual de estos grupos como sujetos importantes en la actividad política.

El origen de la teoría de grupos se encuentra en las obras de Arthur Bentley -*The Process of Government. A Study of Social Pressure* (1908)- y un poco más tarde, en la de David Truman -*The Governmental Process* (1951). En ambos casos, pero especialmente en el caso de Truman, se trata de una explicación sistémica del proceso gubernamental como un medio a través del cual los valores sociales se asignan de modo imperativo a través de las decisiones públicas. Éstas son producidas por actividades, que no son independientes, sino que se articulan y conjugan en torno a las decisiones. Los grupos responderían a esta suma de actividades, cuya lucha (entre grupos e intereses) determina qué decisiones se han de tomar. De este modo, y en especial para estos autores, toda actividad política se reduce a una lucha entre grupos.

En su aplicación práctica, los grupos de presión aparecen en la política norteamericana en la década de los años veinte. Jacqueline B. De Celis (1963) afirma que el término se usó por vez primera en una campaña de prensa con el fin de remarcar la influencia oculta de ciertos poderes -o grupos económicos- en el proceso gubernamental (De Celis los denominaba “fuerzas invisibles”).

Conviene aclarar también que en el análisis de estos grupos de intereses nos podemos encontrar con un problema terminológico inicial y que es que muchos autores usan y equiparan al grupo de interés con el grupo de presión. Truman, en su obra ya indicada, distingue por ejemplo entre los grupos de presión y los grupos potenciales, donde éstos últimos responderían a actitudes compartidas, intereses ampliamente difundidos en la sociedad que inciden en el proceso político aunque no se encuentren organizados formalmente. Considera, por tanto, este autor que son la formalización organizativa y la existencia de un “mínimo de interacción” que dan carácter en origen a los grupos de presión.

A favor de la expresión de grupos de presión, nos encontramos con textos como los de Eckstein y Key -*La política de los grupos de presión*-, Stewart -*Los grupos de presión británicos*-, Turner -*La política en Estados Unidos*-, Blaisdell -*La democracia americana bajo presión*-, Mackenzie -*Los grupos de presión*-, Meynard -*Los grupos de presión en Francia*-, Von Beyme -*Los grupos de presión en las democracias*- y un largo etcétera.

Por su parte, Finer -*El Imperio Anónimo*- utiliza por primera vez en 1955 el término *lobby* para referirse a estos grupos. La expresión, tomada del corredor de los edificios parlamentarios, indicaba que algunos grupos o individuos desarrollaban una actividad de intermediarios, poniendo en conocimiento de los legisladores, o de los que participaban o adoptaban las decisiones, los intereses y deseos de los grupos de presión. Por lo tanto, en este contexto, la tarea específica de ejercer el lobby (el *lobbying*) es una transmisión de mensajes de los grupos de presión al centro de decisiones por medio de representantes especializados (que en el marco legislativo norteamericano, se encuentran además legalmente autorizados para ejercer estas actividades¹). En el caso de los Estados Unidos, existen además una serie de figuras afines, próximas a los grupos de presión, como los *grass root*, los GOP, los *Caucus* (grupos informales de congresistas y senadores en defensa de unos intereses concretos), los consultores políticos, los *think tank* o los *Political Action comité* (encargados de recaudar dinero para apoyar la nominación o la elección de una o varias personas a una función pública federal o de un estado) (Rubio Núñez, 2003).

A nuestros efectos, tomaremos la distinción de Truman (1951) que define a los grupos de interés como cualquier grupo que, basándose en una o varias actitudes compartidas, lleva adelante ciertas reivindicaciones ante los demás grupos de la sociedad, para el establecimiento, el mantenimiento o la ampliación de las formas de conducta que son inherentes a las actitudes compartidas. Los grupos de interés se constituyen en grupos de presión cuando en cumplimiento de su propia y específica finalidad, influyen sobre el gobierno, el Congreso, los partidos políticos, la administración pública o la opinión pública. Hablaremos de grupos de intereses de manera omnicomprendiva para abarcar a ambos grupos.

¿Cuáles son las características de los grupos de presión?:

1. Tienen, por lo común, una organización permanente, con órganos propios que los dirigen y representan.
2. El factor que une y reúne a sus integrantes es la defensa de un interés común entre ellos y que es particular con referencia a la sociedad global.
3. Sus integrantes, en principio, no ocupan cargos de gobiernos.
4. Devienen en fuerzas políticas (se politizan) al desplegar una acción encauzada a ejercer influencia en la adopción de decisiones políticas, pero no

¹ En el caso español, el análisis de los grupos de presión ha sido ampliamente omitido. Las razones de este desinterés pueden ser varias: en primer lugar, la dificultad objetiva de investigar una materia no regulada; y en consecuencia, la inexistencia de datos fiables con los que sustentar cualquier análisis empírico documentado, que vaya más allá de la defensa o crítica a ultranza de estos grupos, fundamentándose, o bien en razones pragmáticas (si están ahí hay que contar con ellos), o en bien en el marco de la crisis de la democracia representativa (estos grupos pervierten el funcionamiento de ésta).

se proponen obtener cargos de gobierno para sus componentes, ni participan por tanto directamente en los procesos electorales.

Siguiendo a Truman podemos también sugerir que “la formación de asociaciones en la historia se ha producido en sucesivas olas”. En este proceso, podemos distinguir cuatro etapas importantes (en el caso norteamericano aunque se puede extrapolar a otros contextos):

1. La primera se situaría entre 1830 y 1860 cuando aparecen las primeras asociaciones nacionales de la historia norteamericana.
2. En la década de 1880 la industrialización provocará el nacimiento de un gran número de asociaciones, especialmente económicas, en defensa de los intereses de trabajadores y empresarios.
3. Entre 1900 y 1920 surgen grandes organizaciones como la Cámara de Comercio o las asociaciones de granjeros.
4. La década de los años sesenta será el cuarto momento asociativo, destacando el incremento del activismo social, entre los grupos que se originaron en este período.

En estas cuatro etapas, podemos encontrar cambios significativos como podrían ser la revolución de las comunicaciones, el ferrocarril, el teléfono, que favorecieron la creación de asociaciones en el ámbito nacional; y a finales del siglo XIX, el comienzo de la regulación del mundo empresarial, a cargo de los poderes públicos, o la división del trabajo y la necesidad de especialización, empresarial y gubernamental. Finalmente, el aumento de la inmigración que en el caso norteamericano contribuyó a aumentar y diferenciar los intereses de los diversos sectores.

Quizás nosotros deberíamos añadir que en el caso europeo, y específicamente en el caso español, la pluralidad de intereses y la expansión del asociacionismo también tienen que ver a partir de la década de los años setenta del siglo XX con el proceso de transición política a la democracia y lo que supone de desbordamiento de los canales partidistas institucionalizados, especialmente en un contexto de fuerte crítica a los partidos políticos tradicionales y a la “vieja” democracia representativa.

1.2 Tipos de grupos de presión y estrategias

Existen numerosas clasificaciones de los diferentes grupos de presión. La más extensa es la de Gurvitch que establecía más de 63 divisiones distintas de los grupos de presión. En una clasificación más útil, Von Beyme (1986) partía de la contraposición entre grupos de “interés económico especializado” y “grupos de interés público”, entendiendo que quienes se incorporan a un grupo de interés económico buscan ante todo su propio beneficio, mientras que quienes entran en los otros grupos están motivados primordialmente por defender los intereses de los demás. A partir de esta contraposición el mismo Von Beyme (1986: 82) diferencia cinco grupos principales: a) organizaciones de empresarios o inversores (*business associations*); b) sindicatos; c) grupos profesionales y corporativos de clase media (*professional associations*); d) grupos de promoción y asociaciones cívicas, de iniciativa privada (*promotional groups, public interest groups*); y finalmente, e) asociaciones políticas.

Otros autores de forma más exhaustiva clasifican a los grupos de interés conforme a sus distintos aspectos organizativos (grupos institucionales con una organización consolidada frente a grupos puntuales o temáticos; grupos federados o uniones de otras organizaciones frente a grupos unitarios; en función de su naturaleza jurídica: empresas, lobbies, grupos profesionales o sectoriales); a sus fines, objetivos e intereses (grupos que promueven asuntos de interés general frente a los que promueven intereses específicos de sus miembros); a sus modos de actuación (grupos con una estrategia directa de presión ante los poderes públicos frente a grupos que actúan indirectamente, frecuentemente creando un estado de opinión sobre la materia, favorable a los intereses que defienden); y a sus sujetos (ya sean sujetos que llevan a cabo las actividades de presión frente a los sujetos interesados en la presión) (Rubio Núñez, 2003). Cualquiera de estas clasificaciones cabe entenderla en la lógica de la ambigüedad conceptual en torno a los grupos de presión, dado que según cómo hayamos procedido a su definición, las tipologías pueden desbordarse.

Lo mismo sucede cuando procedemos a tipificar las estrategias de presión. La concepción del grupo de presión condiciona de forma importante la percepción de la actividad de los grupos y de sus modos de actuación. No debe sorprendernos por tanto que el mismo Von Beyme (1986: 268-78) comience su análisis de las diferentes estrategias de los grupos de presión con la corrupción y el soborno; otros métodos, serían la persuasión y la utilización de contactos amistosos; o bien, en situaciones más límites, la amenaza, la coacción y la violencia. Sin embargo, como no existe un medio que sirva para satisfacer a todos los intereses de la misma manera, cada grupo de presión dispone de una serie de estrategias alternativas, que aplicará según su posición social, su grado de organización, la importancia de sus adversarios y los destinatarios preferidos dentro del Estado y de la sociedad. Actuar de un modo u otro depende pues esencialmente de los intereses defendidos, del ámbito de actuación del grupo (la estrategia variará en función de los destinatarios de la influencia: Parlamentos, gobierno y administración pública, Poder Judicial, partidos, opinión pública y organizaciones internacionales) y de sus recursos organizativos, materiales y humanos. Muchas de estas estrategias serán compartidas por movimientos sociales y partidos políticos.

2. Debates y perspectivas teóricas

Como ya se ha mencionado, el interés científico por analizar el papel desempeñado por los grupos de presión en el sistema político y en las diferentes instituciones del Estado nace a comienzos del siglo XX en Estados Unidos, y no es casualidad por tanto que el modelo desarrollado parta de la importancia que una sociedad civil fuerte, cohesionada en torno a múltiples organizaciones y asociaciones civiles, tiene para la consolidación de la democracia representativa. Por el contrario, en el caso europeo, y especialmente en el período de la segunda posguerra, el análisis corporatista viene a destacar la importancia de las instancias estatales para distribuir y redistribuir el crecimiento y el bienestar; en este nuevo marco político-institucional, los grupos de presión se ven reforzados por el reconocimiento estatal que les dota de una representatividad y legitimidad, que podría resultar más frágil a nivel social.

Por ello, el reconocimiento de la importancia de los grupos de presión en la actividad política de los distintos sistemas políticos varía también de forma importante, en función del enfoque teórico que seleccionemos para estudiar su actividad. Es decir, mientras que para los elitistas, la concentración de poder en manos de una élite hace que

los grupos estén subordinados y, a veces, puedan incluso resultar irrelevantes; para los pluralistas, la fragmentación del poder hace que las decisiones sean el resultado de un complejo proceso de interacciones e intercambios de grupo/grupos, donde éstos desempeñan un papel trascendental.

La teoría del elitismo democrático parte de la imposibilidad de funcionamiento de la democracia participativa en las sociedades complejas. El gobierno de las elites (en especial, de los expertos) resulta inevitable, por imposición de las necesidades del sistema.

Desde un enfoque marxista, existen unos intereses centrales que responden a aquéllos de la clase dirigente que tiene el control del poder económico, mientras que los otros grupos sólo tienen éxito marginalmente cuando sus demandas pueden acomodarse sin dañar los intereses fundamentales de los anteriores.

Pero es sin duda la escuela del pluralismo político la que más relevancia ha tenido para el estudio de los grupos de presión. Su principal exponente es Robert Dahl -*Who Governs?* (1961)-, que partiendo del análisis de una comunidad típica de los Estados Unidos, New Haven, concluye que las desigualdades en los recursos políticos son un hecho, pero éstas presentan una tendencia no acumulativa, es decir, que la forma en que los recursos políticos están distribuidos fortalece el pluralismo, la poliarquía. El poder está disperso entre varios grupos de la sociedad, con fuerza diferente, representando intereses diversos, y el proceso de intercambio de esos intereses se realiza a través de los organismos gubernamentales. Las políticas públicas en una democracia están condicionadas por los procesos de negociación de estos grupos, que representan intereses diversos. La resolución de los conflictos, a través de la negociación y el intercambio en mercados libres gobernados por un contrato social que hace vinculantes las promesas, sería el ideal del modelo pluralista. En esta sociedad, los intereses opuestos se encuentran en equilibrio, y la fortaleza de la propia sociedad hace que ningún interés importante se encuentre fuera de estos mecanismos de intercambio.

Los principales argumentos a favor del pluralismo serían el mantenimiento de un equilibrio entre los diferentes intereses, tanto aquéllos que cuentan con recursos económicos como aquéllos otros que cuentan sobre todo con recursos participativos; la flexibilidad que favorece la negociación en cualquier momento y en todas partes; y la selección de entre una multiplicidad de demandas durante el proceso de representación, lo que supone su generalización. En contra, las críticas que ha sufrido esta escuela son sumamente importantes: la exclusión de los no participantes, la dificultad de establecer un equilibrio de intereses, en una sociedad en la que especialmente los grupos económicos poderosos han contado con una gran capacidad de influencia y presión.

Presuponer que existe una racionalidad en la participación de estos grupos constituye sin duda una de las aportaciones básicas de Olson -*La lógica de la acción colectiva* (1992). Las asociaciones de intereses se entienden como procesos de acción colectiva cuyos objetivos son la consecución de bienes públicos. Olson supone que los individuos sólo están interesados en participar de asociaciones de intereses cuando los beneficios de participar en el grupo superan a los costes. El mantenimiento de la participación, incluso en grandes organizaciones, que puede ser muy costoso, es posible gracias a los incentivos selectivos o beneficios que sólo perciben los individuos que son miembros de la organización. En suma, el análisis de Olson toca tres aspectos fundamentales en la

problemática de la participación política: las motivaciones de los individuos, la relación entre la acción individual y la acción de los grupos y la naturaleza y la importancia de los beneficios y de los incentivos, ya sean éstos individuales o colectivos. Sin embargo, este análisis desenfoca un aspecto clave de la participación, reiteradamente olvidado y pospuesto en las diferentes teorías de los grupos de presión, que es la función “expresiva” e “identitaria” que pueden desarrollar estos grupos.

Por su parte, el análisis corporatista² centra su interés en la incorporación de ciertos intereses claves al proceso de decisiones del gobierno. Los grupos de interés, junto a los partidos políticos, se van a convertir en los verdaderos articuladores del sistema político. El Estado reconoce la representación de intereses y busca una relación bilateral con los que considera representantes de éstos, sin perder un lugar central. Los grupos de presión se semi-institucionalizan al establecerse entre ellos una relación jerarquizada y de dependencia que viene dada por la posición que cada uno ocupa en sus relaciones con el Estado. El modelo corporatista entra en crisis a mediados de la década de los setenta cuando el propio Estado de Bienestar inicia un proceso de descomposición y se produce una nueva formulación de costos y beneficios, de ganadores y perdedores; esto supone de hecho que no todos los grupos participantes en la etapa anterior de establecimiento del Estado benefactor van a ser tomados en consideración en la nueva coyuntura de crisis económica, social y, en consecuencia, también política. Serán especialmente los grupos de representación de los intereses de los trabajadores los que más dificultades tendrán para engancharse a la nueva situación. La importancia de la formulación corporatista ha hecho que algunos autores hayan llegado a hablar de gobiernos tripartitos, o en otros casos, y especialmente en contextos de transición a la democracia, para expresar la necesidad de incorporación de estos intereses, se haya extendido el uso de términos como “concertación económico-social” o el “diálogo social”.

En los últimos años, y vinculado con el interés por el estudio de la elaboración, ejecución y evaluación de las políticas públicas, se ha producido también una evolución en los estudios sobre los grupos de presión. Así, del énfasis tradicional en las características de las organizaciones de intereses se ha pasado a un análisis de las redes de políticas públicas, donde las políticas emergen de la interacción de actores públicos y privados, que actúan bajo unas determinadas estructuras, a medio camino entre las estructuras de mercado y las estructuras jerárquicas, en ámbitos sectoriales o plurisectoriales y en niveles locales, regionales, nacionales o internacionales. Se trataría, por tanto, de perfilar cómo es la estructura/red de intermediación/juego de intereses en una sociedad con respecto a la puesta en marcha de determinadas políticas.

3. Referencias clásicas

² Conviene explicar expresamente el uso del término corporatista y no corporativista. Mientras que las relaciones corporativistas se dieron con relativa frecuencia durante el período de entreguerras, especialmente en aquellos países que contaron con regímenes autoritarios, ya fueran éstos más o menos populistas; el corporatismo se desarrolla en Europa en los años sesenta (o el neocorporatismo en su variante mediterránea en los setenta) y se corresponde con un modelo político bien distinto, democrático, donde los intereses estratégicos son elevados por el Estado y tomados en consideración en la definición especialmente de la política de rentas de esos Estados.

BARBER, B. Democracia fuerte: un marco conceptual, política de participación. En AGUILA, R. del; VALLESPÍN, F.; et al. *La democracia en sus textos*. Madrid: Alianza Editorial, 1998.

“La democracia pluralista es deficiente porque descansa sobre las ficciones del libre mercado y de la presunta libertad e igualdad de los agentes negociadores; porque no puede generar un pensamiento público o unos fines públicos de ningún tipo; por su ingenuidad respecto del mundo real de poder y porque utiliza el principio representativo y reintroduce en la política una base independiente encubierta, según la cual la búsqueda milagrosa de los intereses privados conduce milagrosamente al bien público” (pág. 285).

BENTLEY, A. F. *The process of government*. Chicago: The University of Chicago Press, 1908.

DAHL, R. *Who governs?*. New Haven: Yale University Press, 1961.

DE CELIS, J. B. *Los grupos de presión en las democracias contemporáneas*. Madrid: Tecnos, 1963.

FINER, S. E. *El Imperio anónimo*. Madrid: Tecnos, 1966.

LEHMBRUCH, G. y SCHMITTER, P. (eds.). *Patterns of corporatist policy-making*. Beverly Hills y Londres: Sage Publications, 1982.

OLSON, M. *La lógica de la acción colectiva. Bienes públicos y la teoría de grupos*. México D.F.: Limusa, 1992.

TOCQUEVILLE, Alexis de. *La democracia en América*. Madrid: Guadarrama, 1969.

“Los americanos de todas las edades, de todas las condiciones, de todos los espíritus, se unen sin cesar. No sólo poseen asociaciones comerciales e industriales de las que forman parte, sino que las tienen de otras mil especies: religiosas, morales, graves, fútiles, muy generales y muy particulares, inmensas y muy pequeñas; los americanos se asocian para dar fiestas, fundar seminarios, construir albergues, levantar iglesias, repartir libros, enviar misioneros a las antípodas; crean de esta manera hospitales, cárceles, escuelas. En fin, si se trata de sacar a la luz una verdad, o de desarrollar un sentimiento con el apoyo de un gran ejemplo, se asocian. Por todas partes donde, a la cabeza de una empresa nueva, se ve en Francia al gobierno y en Inglaterra a un gran señor, puede contarse que se verá, en los Estados Unidos, a una asociación” (pp. 270-271).

“Si los hombres que viven en los países democráticos no tuviesen ni derecho ni afición a unirse con fines políticos, su independencia correría grandes avatares, pero podrían conservar mucho tiempo sus riquezas y sus luces; mientras que si no adquirieran, en absoluto, el uso de asociarse en la vida ordinaria, la misma civilización estaría en peligro. Un pueblo en el que los particulares perdieran el poder de hacer aisladamente grandes cosas, sin adquirir la facultad de producirlas en común, pronto volvería a la barbarie” (pág. 272).

TRUMAN, D. B. *The governmental process. Political interests and public opinion*. Nueva York: Knopf, 1951.

VON BEYME, K. *Los grupos de presión en la democracia*. Buenos Aires: Editorial de Belgrano, 1986.

4. Fuentes en internet

A continuación se relacionan las páginas web de los grupos de presión más importantes en el sistema político español:

- Sindicatos

CCOO	http://www.ccoo.es
UGT	http://www.ugt.es
CGT	http://www.cgt.es
SUP	http://www.sup.es
CSI/CSIF	http://www.csi-csif.org

- Empresarios

CEOE	http://www.ceoe.es
------	---

- Grupos de intereses difusos

CEACCU (Consumidores y Usuarios)	http://www.site-spain.com/ceaccu
Greenpeace España	http://www.greenpeace.es
ONGs	http://www.nodo50.org

- Iglesia

Conferencia Episcopal Española	http://www.conferenciaepiscopal.es
--------------------------------	---

5. Ejercicios de autoevaluación

1. Explica las principales diferencias entre grupos de interés, grupos de presión y partidos políticos.

2. Explica la contraposición que utiliza Von Beyme (1986) para establecer su tipología de los grupos de presión y relaciona cuáles son los tipos que él diferencia.

3. Identifica los principales grupos de presión en el sistema político español. ¿Podríamos considerar a la Iglesia Católica o a las Fuerzas Armadas como grupo de presión?. Explica qué estrategias utilizan estos grupos y cuáles son los principales destinatarios de estas estrategias (Parlamento, gobierno, administración pública, medios de comunicación...).

Este ejercicio puede también realizarse en el ámbito autonómico o en el ámbito local, dado que los grupos de presión en estos niveles de gobierno o administración pueden identificarse con mayor facilidad, o en el ámbito de otro país de tu elección.

4. En los últimos veinte años, España ha llevado a cabo una profunda descentralización política y administrativa, especialmente a nivel autonómico, que ha significado que las CC.AA. hayan desarrollado políticas públicas en diferentes ámbitos. Por otro lado, y

desde 1986, el proceso de integración europea ha supuesto también un reto importante a la hora de adecuar nuestras políticas a los nuevos condicionantes regulatorios de la UE. ¿Hasta qué punto consideras que este doble proceso de descentralización autonómica y de integración europea ha condicionado la forma de actuar de los grupos de presión españoles? ¿Qué grupos se han podido fortalecer más en este proceso? Al igual que en el ejercicio anterior, el contexto puede ser el ámbito autonómico o local.

5. ¿Consideras que los intereses defendidos por los grupos de presión podrían incluirse en los programas de los partidos políticos, o bien por el contrario, que sus intereses son más específicos y que por lo tanto deben mantenerse como mecanismo de garantía y defensa de estos intereses? Argumenta a favor o en contra de la legalización de los grupos de presión en el ámbito parlamentario. Es decir, ¿sería adecuado establecer mecanismos de formalización del *lobbying* en los Parlamentos?

6- ¿El origen de la teoría de grupos se encuentra en las obras de qué autores?

- a) Dahl y Olson
- b) De Celis y Finer
- c) Von Beyme y Barber
- d) Lehmbruch y Schmitter
- e) Bentley y Truman**

7- ¿De qué depende, esencialmente, el modo de actuar de un grupo de presión?

- a) de su composición y capacidad de influencia
- b) de sus objetivos y conexiones políticas
- c) de su representatividad y poderío económico
- d) de los intereses defendidos, del ámbito de actuación y de sus recursos**
- e) ninguna de las alternativas

8- ¿Quién es el principal exponente de la escuela del pluralismo político en el estudio de los grupos de presión?

- a) Mancur Olson
- b) Robert Dahl**
- c) David Truman
- d) Arthur Bentley
- e) Jacqueline De Celis

9- La aportación básica de Olson en el estudio de los grupos de presión es:

- a) afirmar que el poder está disperso en la sociedad
- b) establecer la diferenciación entre grupos de presión y de interés
- c) presuponer que hay una racionalidad en la participación de los grupos**
- d) considerar que los grupos están subordinados a la élite
- e) evaluar que los grupos predominantes están vinculados a la clase dirigente

10- ¿Qué evolución ha incorporado en los últimos años el estudio de los grupos de presión?

- a) el análisis de las redes de políticas públicas**
- b) la constatación de que el proceso se semi-institucionaliza
- c) la evaluación de que el poder se dispersa en la sociedad
- d) la diferenciación entre grupos de presión y de interés
- e) ninguna de las alternativas

6. Bibliografía

- BENTLEY, A. F. *The process of government*. Chicago: The University of Chicago Press, 1908.
- BERGER, S. (comp.). *La organización de los intereses en Europa Occidental*. Madrid: Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, 1988.
- CAMPO, E. del. Los grupos de presión. En ROMÁN MARUGÁN, P. (coord.). *Sistema político español*. Madrid: McGraw-Hill, 2002.
- DE CELIS, J. B. *Los grupos de presión en las democracias contemporáneas*. Madrid: Tecnos, 1963.
- FINER, S. E. *El Imperio anónimo*. Madrid: Tecnos, 1966.
- JÉREZ, M. Los grupos de presión. En DEL ÁGUILA, R. (ed.). *Manual de Ciencia Política*. Madrid: Trotta, 1997.
- JORDANA, J. La acción colectiva y la asociación de intereses. En CAMINAL, M. (coord.). *Manual de Ciencia Política*. Madrid: Tecnos, 1999.
- LECHNER, N. Tres formas de coordinación social. *Revista de la CEPAL*, 1997, número 61.
- LEHMBRUCH, G. y SCHMITTER, P. (eds.). *Patterns of corporatist policy-making*. Beverly Hills y Londres: Sage Publications, 1982.
- OLSON, M. *La lógica de la acción colectiva. Bienes públicos y la teoría de grupos*. México D.F.: Limusa, 1992.
- PARDO AVELLANEDA, R. y FERNÁNDEZ CASTRO, J. Grupos de interés. En DEL CAMPO, S. (dir.). *Tendencias sociales en España (1960-1990)*. Vol. II. Madrid: Fundación BBV, 1993.
- PASQUINO, G. Participación política, grupos y movimientos. En PASQUINO, G. (comp.). *Manual de Ciencia Política*. Madrid: Alianza Editorial, 1996.
- PÉREZ DÍAZ, V. *La primacía de la sociedad civil*. Madrid: Alianza Editorial, 1993.
- PÉREZ YRUELA, M. y GINER, S. (eds.). *El corporatismo en España*. Barcelona: Ariel, 1988.
- RUBIO NÚÑEZ, R. *Los grupos de presión*. Madrid: Centro de Estudios Políticos y Constitucionales, 2003.
- TRUMAN, D. B. *The governmental process. Political interests and public opinion*. Nueva York: Knopf, 1951.
- VON BEYME, K. *Los grupos de presión en la democracia*. Buenos Aires: Editorial de Belgrano, 1986.